



## UM MARCO NA ACEITAÇÃO DO BRASIL

PABLO DE MELLO LEONARDO, SÓCIO & CHIEF COMMERCIAL OFFICER DA CLOUDWALK, STARTUP ACELERADA PELA VISA, FALA SOBRE OS PRIMEIROS RESULTADOS DA EMPRESA EM DIREÇÃO AO GRANDE SONHO DE TRANSFORMAR A INDÚSTRIA DE PAGAMENTOS

A **CLOUDWALK**, STARTUP ACELERADA PELA VISA EM 2018, JÁ DEIXOU SUA MARCA NA HISTÓRIA DO MERCADO DE ACEITAÇÃO NO BRASIL. EM TRÊS ANOS, A EMPRESA JÁ CIRCULA EM 4.300 MUNICÍPIOS E APRESENTA DIFERENCIAIS IMPORTANTES, COMO TAXAS CONSIDERAVELMENTE MENORES QUE AS DA CONCORRÊNCIA E TECNOLOGIA PRÓPRIA. SEUS SISTEMAS FORAM DESENVOLVIDOS ORGANICAMENTE, 100% NA NUVEM, USANDO TECNOLOGIAS BLOCKCHAIN E MACHINE LEARNING, REDUZINDO CUSTO COM MÃO DE OBRA.

HÁ DOIS ANOS, A CLOUDWALK DECIDIU SE TORNAR UMA CREDENCIADORA E LANÇOU A **INFINITEPAY**. HOJE, A MAQUININHA JÁ É USADA POR MAIS DE 70 MIL PEQUENOS E MÉDIOS VAREJISTAS, QUE FATURAM DE R\$ 12 MIL A R\$ 50 MIL POR MÊS, SEGUNDO O **BRAZIL JOURNAL**.

O SEGREDO? O CLIENTE SEMPRE À FRENTE. SEU PRODUTO É FÁCIL DE USAR, INTUITIVO, POSSUI

DESIGN SIMPLES E BONITO E, CLARO, TEM CUSTO BAIXO.

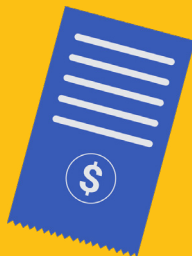


CONFIRA A ENTREVISTA FEITA COM O PABLO DE MELLO LEONARDO, SÓCIO & CHIEF COMMERCIAL OFFICER, DA CLOUDWALK, E ENTENDA A TRAJETÓRIA DE SUCESSO DA EMPRESA PARCEIRA DA VISA.

**A CloudWalk foi acelerada pela Visa em 2018: como você avalia o desempenho e a visibilidade da empresa antes e depois da aceleração da Visa? O que mudou?**

O programa de aceleração da Visa nos ajudou a atingir um novo patamar como grupo. Sem som-

*“O programa de aceleração da Visa nos ajudou a atingir um novo patamar como grupo. Sem sombra de dúvidas foi um dos alicerces que nos impulsionou a alcançar os nossos primeiros resultados em direção ao grande sonho de transformar a indústria de pagamentos”*



bra de dúvidas foi um dos alicerces que nos impulsionou a alcançar os nossos primeiros resultados em direção ao grande sonho de transformar a indústria de pagamentos.

**A CloudWalk foi criada há três anos e hoje é uma das credenciadoras que mais cresce no mercado. Na sua visão, o que diferencia a CloudWalk de outras empresas do setor e de que forma vocês exploram esses diferenciais?**

Somos uma empresa de tecnologia e, como tal, nosso principal objetivo é desenvolver produtos disruptivos que simplifiquem a vida dos nossos clientes. Essa essência existe desde a nossa fundação e pode ser observada em diversos marcos da nossa história, como a criação da primeira plataforma de POS na nuvem do mundo, em meados de 2014, ou mesmo agora em que a InfinitePay passa por uma escalada no mercado brasileiro.

Com a InfinitePay, fomos os primeiros a lançar um produto com um modelo de negócios extremamente simples, transparente para o cliente

PME e, de quebra, com a melhor taxa por transação do mercado brasileiro. Nada disso seria possível se não tivéssemos um propósito autêntico de priorizar os clientes. E essa mentalidade é radical e inegociável. Isso gera lealdade, parceria genuína e uma base de clientes disposta a crescer ao nosso lado.

**Como a Visa pode ajudar a CloudWalk a atingir seus objetivos?**

A Visa já está nos ajudando há um bom tempo. Por meio do programa de aceleração, tivemos apoio para construirmos a base do que temos atualmente. Além disso, essa parceria se estendeu ao longo de todo o processo para recebermos a nossa licença de credenciadora. Somos muito gratos por todas as conquistas que atingimos com o suporte do time Visa.

Neste momento, estamos trabalhando na integração do Tap To Phone, tokenização e melhorias na forma como utilizamos o antifraude, da CyberSource.

Para o futuro, existem diversos caminhos que começam com a completa transformação dos atores participantes dos arranjos de pagamentos e financeiros existentes atualmente. As identidades migram para qualquer lugar, e a descentralização financeira nas relações comerciais já está dando os seus primeiros passos.

Recentemente, vimos que a Visa fez uma ação com um valor simbólico muito forte comprando a sua primeira NFT. Nessa mesma direção, criamos a nossa Foundation, e todo o dinheiro arrecadado é direcionado como doação para iniciativas que promovem a inclusão de mulheres em codificação de software e design.

**A CloudWalk trabalha a aquisição de clientes de forma totalmente digital e sem utilizar nenhuma força de vendas. Você pode comentar um pouco sobre isso?**

O objetivo é sempre atender o cliente da melhor forma existente. E, se ela não existe, nós criamos. A experiência da InfinitePay é 100% digital e oti-

mizada. A partir disso, conseguimos impactar a vida de pequenos e médios empresários brasileiros em mais de 4.300 cidades no Brasil em pouco mais de dois anos. Todo o trabalho, não só de onboarding, mas também de acompanhamento desses clientes, é feito de forma digital e mantendo o nosso NPS na zona de excelência.

**A CloudWalk é um dos credenciadores mais jovens do mercado, mas que já está revolucionando a aceitação no Brasil. Como a cultura da empresa tem ajudado nessa jornada?**

A nossa cultura tem um forte impacto no que entregamos para a sociedade como empresa. Aqui o cliente é a razão de cada pixel que desenvolvemos. Além disso, somos fissurados por construir tecnologia, e essa visão de eficiência é o que dá liberdade para desenharmos soluções inovadoras. Somos uma empresa horizontal sem corporate bullshit, gostamos de testar, nos permitimos errar e rapidamente corrigimos, tendo nesse processo um tremendo aprendizado que se torna recurso para a operação escalar com ainda mais agilidade.

*“Somos muito gratos por todas as conquistas que atingimos com o suporte do time Visa. Por meio do programa de aceleração, tivemos apoio para construirmos a base do que temos atualmente. Agora estamos trabalhando na integração do Tap To Phone, tokenização e melhorias na forma como utilizamos o antifraude, da CyberSource”*

**Qual a ambição para os próximos anos?**

Próximos anos é muito tempo! Nós buscamos fazer a diferença hoje, pois o mercado e o empreendedor brasileiro precisam de mudanças que aconteçam na maior agilidade possível agora.

Pagamentos precisam acontecer na velocidade da luz, o acesso ao crédito precisa ser democratizado, o relacionamento precisa ser transparente, a aceitação precisa ser ampliada, a experiência com o produto precisa ser fantástica e não um mal necessário. E nós estamos trabalhando para que essas coisas aconteçam. ✓